Google - câu chuyện thần kỳ của David Vise và Mark Malseed (Mỹ), bản quyền tiếng Việt của Công ty AlphaBooks, NXB Tri Thức xuất bản, Fahasa phát hành trên toàn quốc tháng 12-2006.



Google - câu chuyện thần kỳ

Google, một công ty kỳ lạ, một thứ văn hóa kỳ lạ, cách kiếm tiền kỳ lạ, trở nên giàu có nhanh chóng nhờ tư duy và trí tuệ của hai chàng trai trẻ cũng thật sự kỳ lạ: Larry Page và Sergey Brin - những người sáng lập giàu tham vọng của Google. Chỉ với bàn tay và khối óc của mình, trong vỏn vẹn có sáu năm họ đã trở thành tỉ phú.

"Hãy quan tâm tới điều không thể, hãy thử làm những gì mà hầu hết mọi người chưa nghĩ tới" - phương châm đó của những người sáng lập Google sẽ góp phần làm biến đổi thế giới ra sao?

Google - Kỳ 1: Quan tâm tới điều không thể

Larry Page và Sergey Brin bước vào hội trường trong tiếng hò reo hứng khởi của những thanh niên mới lớn thường làm khi chào đón những ngôi sao nhạc rock. Ăn mặc giản dị, họ ngồi xuống và cười rất tươi. "Các bạn có biết câu chuyện của Google không? Các bạn có muốn tôi kể cho các bạn nghe không?" - Page hỏi. "Có" - đám đông hô lớn.



Larry Page và Sergey Brin: "Bạn nên thử làm những gì mà hầu hết mọi người chưa nghĩ tới"

Mồ hôi và nước mắt chiếm 99%

Đó là vào tháng 9-2003, hàng trăm sinh viên và cán bộ giảng dạy ở một trường cấp III Israel đã tham dự để được nghe những bộ óc toán học siêu việt, những nhà phát minh trẻ tuổi nói chuyện.

Rất nhiều người trong số họ giống Brin, vì họ cũng xa rời gia đình mình ở Nga để tìm tới nước Mỹ. Và họ thấy ở Page lòng nhiệt tình từ khi Page tham gia bộ đôi tạo nên công cụ thông tin mạnh mẽ và dễ sử dụng nhất trong thời đại của họ - một công cụ thay đổi như chớp đã lan truyền trên khắp thế giới. Giống như bọn trẻ chơi bóng rổ và mơ ước trở thành một Michael Jordan, những sinh viên này muốn giống như Sergey Brin và Larry Page một ngày nào đó.

Page mở đầu: "Google được thành lập khi Brin và tôi đang làm tiến sĩ về tin học tại Trường đại học Stanford. Chúng tôi cũng không rõ chính xác mình muốn làm gì. Tôi có mỗi một ý tưởng điên rồ là tải tất cả những gì có trên mạng xuống máy tính của mình. Tôi nói với thầy hướng dẫn của mình rằng việc này chỉ mất một tuần. Tôi đã tải xuống được một phần những gì có trên mạng mất khoảng một năm gì đó". Tất cả sinh viên đều cười lớn. Page tiếp tục: "Có một thành ngữ tôi học được hồi đại học, đó là hãy quan tâm tới điều không thể. Đó là một thành ngữ hay. Bạn nên thử làm những gì mà hầu hết mọi người chưa nghĩ tới".

Trong lịch sử phát minh và tư bản dày cộp của nước Mỹ, chưa có ai thành công nhanh chóng như họ. Thomas Edison phải mất nửa thế kỷ để phát minh ra bóng đèn; Alexander Graham Bell phải tốn rất nhiều năm để phát minh và cải tiến chiếc điện thoại; phải sau hàng chục thập kỷ làm việc miệt mài chăm chỉ, Henry Ford mới tạo ra được dây chuyền lắp ráp hiện đại và biến nó thành nền công nghiệp đại sản xuất và tiêu dùng ôtô; còn Thomas Watson "con" đã phải làm việc rất vất vả nhiều năm cho tới khi IBM cho xuất xưởng chiếc máy tính hiện đại. Nhưng Brin và Page, chỉ trong sáu năm, đã nhận dự án nghiên cứu tốt nghiệp và biến nó trở thành một doanh nghiệp toàn cầu trị giá hàng tỉ USD.

Page tiếp tục kể lại những ngày tháng vinh quang của hai người: "Khi chúng tôi mới gặp nhau, ai cũng nghĩ người kia thật khó chịu. Nhưng sau này chúng tôi vượt qua điều đó và trở thành đôi bạn tốt. Đó là khoảng thời gian cách đây tám năm. Rồi chúng tôi thật sự bắt tay vào làm việc". Anh nhấn mạnh điểm quan trọng này: dù có ý tưởng nhưng mồ hôi và nước mắt chiếm 99%. Page nói: "Đây là bài học quí giá đối với chúng tôi. Chúng tôi đã làm việc không kể đến ngày nghỉ, quên cả sáng tối. Chúng tôi đã phải làm việc vất vả và nỗ lực rất nhiều".

Page còn muốn truyền đạt những điều hơn thế: cảm hứng. Page cho biết: "Tôi lớn lên mà không có Internet, hay hình thức hiện tại của nó và mạng toàn cầu. Ngày nay, thế giới đã thay đổi nhiều bởi các bạn đều có điều kiện để thu thập thông tin dù ở bất kỳ chủ đề nào trên thế giới. Và điều này cực kỳ khác biệt so với thời tôi còn đi học". Brin góp thêm: "Các bạn có rất nhiều thế mạnh mà thế hệ chúng tôi không có. Những điều này sẽ giúp các bạn thành công sớm hơn trong cuộc sống so với chúng tôi".



Một máy tính của Google thời đầu. Một phần được làm mô phỏng theo kiểu khối đồ chơi Lego.

Sự nghiệp chỉ mới bắt đầu

Brin và Page kết thúc câu chuyện của họ và ra hiệu cho đám đông sinh viên giờ là lúc đặt câu hỏi. "Các anh có nghĩ Google đã đánh dấu sự nghiệp của các anh không?" - câu hỏi đầu tiên được đặt ra cho Brin và Page. Brin trả lời: "Tôi nghĩ đó là thành tựu nhỏ nhất trên chặng đường chúng tôi hi vọng đạt được trong 20 năm tới. Nhưng tôi cũng nghĩ rằng nếu Google là thứ duy nhất chúng tôi tạo ra được thì tôi cũng không lấy làm thất vọng lắm". Page lại nghĩ khác: "Tôi thì lại rất thất vọng bởi sự nghiệp của chúng tôi vừa chỉ mới bắt đầu".

Brin giải thích: "Chúng tôi điều hành Google hơi giống điều hành một trường đại học. Chúng tôi có rất nhiều dự án, khoảng hơn 100 cái. Chúng tôi làm rất nhiều lĩnh vực khác nhau. Cách duy nhất dẫn bạn tới thành công là đầu tiên hãy hứng chịu thất bại". Đám đông sinh viên vỗ tay hưởng ứng nhiệt liệt. Ý tưởng cuối cùng sẽ thành công sau khi nếm mùi thất bại và tinh thần không sợ thất bại, ngay lập tức được sinh viên ủng hộ.

Một sinh viên khác lại hỏi về những dự án mới của Google. Brin nói theo kiểu đùa: "Chúng tôi thấy ngượng khi nói về những dự án mới của chúng tôi. Có một người Israel.

Yossi (Vardi, người phát minh tin nhắn nhanh) có một người bạn sản xuất quần lót, quần lót của Hãng Calvin Klein.

Do đó chúng tôi đang thử xem liệu chúng tôi có thể hợp tác để làm ra chiếc quần lót hiệu Google không". Anh hỏi: "Nếu Google sản xuất quần lót, ai sẽ mua nó?". Các cánh tay giơ lên. Brin tiếp thêm: "Đó là một trong những dự án ít liên quan tới vấn đề kỹ thuật nhất mà chúng tôi đang thực hiện".

Từ đây nảy sinh ngay một câu hỏi khác: Vậy Google kiếm tiền từ đâu? Page trả lời: "Mỗi kết quả tìm kiếm, dù ít hay nhiều, đều phải trả tiền cho Google, chủ yếu là thông qua quảng cáo. Người ta trả tiền cho quảng cáo. Chúng tôi rất may mắn là đã chọn làm kiểu liên quan tới quảng cáo thay vì cho chạy banner quảng cáo. Điều này giúp chúng tôi có được công cụ tìm kiếm tốt nhất. Chúng tôi kiếm lợi nhuận do các công ty khác trả tiền, ví dụ như AOL, do sử dụng công cụ tìm kiếm của chúng tôi".

Một sinh viên khác hỏi về sự cạnh tranh của Google. Page trả lời: "Bắt đầu, Google phải cạnh tranh với Excite, Alta Vista và các trang web khác. Những trang web này không chỉ tập trung mỗi vào công cụ tìm kiếm, do đó chúng tôi không bị nảy sinh nhiều vấn đề như họ. Ngày nay, chúng tôi phải đương đầu với nhiều cạnh tranh và thử thách hơn.

Chúng tôi có hơn 1.000 nhân viên làm việc tại Google. Chúng tôi đang chuẩn bị mở văn phòng trên toàn thế giới. Đó là một phần lý do tại sao chúng tôi đi vòng quanh thế giới. Đây quả là một thử thách thật sự đối với chúng tôi. Việc khó khăn nhất là chúng tôi có thể đạt được điều này trong dài hạn, trở thành một công ty có tuổi đời 10-20 năm, hoặc chúng tôi sẽ bị thôn tính".

Page nói tiếp: "Phát minh ra thứ gì đó và có một ý tưởng lớn là một khối lượng công việc lớn. Nhưng đó chưa đủ. Bạn phải để cả thế giới biết đến nó. Tại Google, chúng tôi kết hợp các khả năng khoa học, toán học, tin học và cả kỹ năng làm cho nhân viên hăng say làm việc".

Năm đó, Page và Brin chỉ mới 30 tuổi!

Công ty Google ra đời từ một ý tưởng có vẻ ngớ ngẩn hơn là táo bạo: tải toàn bộ các trang web toàn cầu xuống máy tính của mình. Ý tưởng đó lại xuất phát từ một ý tưởng khác "điên khùng" hơn: nếu họ thấy thế giới đang đi theo một hướng thì họ tin rằng phải có con đường khác.

Google - Kỳ 2: Công ty Google



Larry Page và Sergey Brin thuê một khoảng trống trong gara ôtô ở Menlo Park làm văn phòng đầu tiên

Larry Page gặp Sergey Brin vào mùa xuân năm 1995. Dù trẻ hơn Page vài tháng tuổi nhưng Brin đã học ở Trường đại học Stanford được hai năm. Brin tốt nghiệp đại học ở tuổi 19, xuất sắc vượt qua mười bài thi bắt buộc để theo học bậc tiến sĩ tại Trường đại học Stanford ngay lần thi đầu tiên, và dễ dàng tham gia nhóm nghiên cứu cùng các giáo sư.

Page gặp Brin

Cả Larry Page lẫn Sergey Brin đều sinh trưởng trong một gia đình có truyền thống hiếu học và trí thức, đặc biệt là các lĩnh vực về tin học, toán học và tương lai học. Page sinh ngày 26-3-1973 tại Mỹ, mẹ của Page là người Do Thái, còn bố anh sùng bái công nghệ. Brin sinh ngày 21-8-1973, cùng cha mẹ rời Liên Xô khi cậu mới 6 tuổi.

Cha mẹ của Brin cũng là những người giàu kiến thức về khoa học và công nghệ. Mẹ anh là một nhà khoa học đầy thành tựu tại Trung tâm vũ trụ Goddard thuộc NASA. Page và Brin tập trung vào việc theo đuổi tấm bằng tiến sĩ chứ không phải để làm giàu. Trong gia đình họ, không gì danh giá hơn là học vấn cao. Ngoài việc tự hào về con đường trí thức mà cha mẹ họ theo đuổi, cả hai đều mong muốn trở thành tiến sĩ của Trường Stanford một ngày nào đó. Cả hai không mảy may suy nghĩ rằng rồi đây con đường học vấn mà họ đã chọn sẽ bị thử thách.

Tháng 1-1996, Page và Brin cùng các sinh viên và cán bộ giảng dạy khoa tin học Trường Stanford chuyển đến một nơi mới: một tòa nhà đẹp bốn tầng ốp đá màu be có khắc dòng chữ Khoa tin học William Gates. Chủ tịch Hãng Microsoft - Bill Gates - đã đóng góp 6 triệu USD để xây dựng tòa nhà, với số tiền đó Bill Gates có quyền đặt tên cho tòa nhà. Page ở phòng Gates 360 cùng với bốn sinh viên khác. Brin được phân sang một văn phòng khác, nhưng anh vẫn dành nhiều thời gian làm việc với Page ở phòng Gates 360.

Phòng Gates 360 trông giống như một khu rừng nhỏ, với các cây thân leo vắt vẻo trên trần nhà. Trong một góc phòng, dưới gầm bàn của Page, họ xếp mô hình một chiếc máy tính từ các mảnh ghép Lego. Cả hai đều không bao giờ nghĩ rằng đến một ngày họ sẽ cạnh tranh với người khổng lồ Bill Gates.

Một trong những chủ đề Page thích bàn luận lúc đó là phát minh các hệ thống khai thác dữ liệu ưu việt hơn. Họ thành lập một đội nghiên cứu mới mang tên MIDAS, viết tắt của cụm từ Mining Data at Stanford (khai thác dữ liệu Trường Stanford). Trong truyền thuyết Hi Lạp, Midas là vị vua có khả năng kỳ diệu: chạm vào cái gì, cái đó biến thành vàng.

Trong khi khai thác dữ liệu, họ làm thí nghiệm sắp xếp sao cho tiện lợi thông tin trên mạng Internet đang phát triển mạnh mẽ nhưng tổ chức lộn xộn. Vào giữa những năm 1990, hàng triệu người truy cập và bắt đầu giao tiếp qua thư điện tử, nhưng các nhà nghiên cứu nghiêm túc bắt đầu bực mình giữa một “rừng” trang web. Trong khi đó, các

sinh viên bậc tiến sĩ Trường Stanford, Jerry Yang và David Filo, đã tìm kiếm theo phương pháp khác. Không chỉ dựa vào mỗi công nghệ, họ thuê một đội ngũ biên tập viên ngồi lựa chọn các trang web theo thứ tự bảng chữ cái. Họ đặt tên cho công ty của mình là Yahoo!.

Mặc dù phương pháp của họ đã đơn giản hóa chỉ tìm kiếm những thông tin giá trị, nhưng nó vẫn chưa toàn diện và không theo kịp được sự phát triển như vũ bão của các trang web. Brin cũng đã từng thử các công cụ và danh bạ tìm kiếm khác nhưng chẳng có trang web nào tối ưu cả. Brin ngày càng tin rằng phải có một cách khác tốt hơn để tìm kiếm thông tin trên mạng. Cùng lúc đó, Page - một người đầy tham vọng - muốn tải toàn bộ các trang web toàn cầu xuống máy tính của mình.

Trong khi Larry Page và Sergey Brin xem công cụ tìm kiếm này là một phần đặc biệt và quan trọng nhất đối với những người truy cập mạng Internet tìm kiếm thông tin, những người khác lại chỉ coi đó là phần phụ, đơn giản chỉ là một trong số những công cụ thêm vào làm phong phú phần dịch vụ trên trang web hơn.

Nhưng bộ đôi này không đầu hàng. Một giảng viên Trường Stanford nhận xét: "Quan điểm của họ về những người có quyền lực hơi bi quan. Nếu thấy thế giới đang đi theo một hướng thì họ tin rằng phải có con đường khác và tin rằng "Cả thế giới đang lầm đường lạc lối" hơn là "Chúng ta nên xem xét lại mình". Họ rất tự tin vào cách thức của mình và cho rằng mọi người đều sai lầm".



Trong phòng tắm nóng ở văn phòng Menlo, Larry và Sergey có thể vừa làm việc vừa giải trí

Tấm séc 100.000 USD

Nghe qua ý tưởng của Page có vẻ ngớ ngẩn hơn là táo bạo. Thậm chí anh còn tuyên bố việc tải toàn bộ trang web xuống khá dễ dàng và nhanh chóng. Tuy nhiên, Page rất nghiêm túc và bắt tay vào nhiệm vụ thực hiện ý tưởng của mình. Brin và Page tin rằng đã tìm thấy đề tài cho luận án tiến sĩ của họ.

Đầu năm 1997, Page đã tạo ra công cụ tìm kiếm cơ bản, anh đặt tên công cụ này là BackRub bởi nó liên quan các đường dẫn tới các trang web, giúp người sử dụng sắp xếp kết quả tìm kiếm được theo một trật tự logic. Lần đầu tiên có một cách tìm kiếm trên Internet đạt kết quả hữu ích nhanh chóng.

Mùa thu năm 1997, Brin và Page quyết định BackRub cần thay một cái tên khác. Page thấy đặt một cái tên bắt mắt mà chưa ai từng đặt thật khó khăn. Do đó, anh hỏi cậu bạn cùng phòng nghiên cứu Sean Anderson giúp mình.

Anderson nhớ lại: "Tôi viết những ý tưởng của mình lên bảng nhưng anh ấy đều không thích. Mất mấy ngày liền như vậy, anh ấy bắt đầu chán nản và chúng tôi lại cùng nhau suy nghĩ tiếp. Tôi ngồi cạnh chiếc bảng và một trong số những ý tưởng cuối cùng là: sao không là Googleplex nhỉ? Tôi gợi ý: Các cậu định lập một công ty chuyên tìm kiếm và tra cứu, giúp con người tổ chức cả núi dữ liệu. Googleplex có nghĩa là một con số không

lồ. Anh ấy đã thích cái tên này. Anh ấy nói: Vậy sao ta không thử là Google? Anh ấy muốn ngắn gọn hơn. Tôi gõ G-o-o-g-l-e, đánh vần sai từ này và chưa ai đăng ký cái tên này. Page thấy hay, sau đó anh đăng ký cái tên này ngay tối hôm đó và viết lên bảng Google.com. Sáng hôm sau tôi tới văn phòng, Tamara đã viết thêm lên đó: Cậu đánh vần sai rồi. Nó phải là Googol. Tất nhiên, mọi chuyện đã an bài".

Năm 1997, công cụ tìm kiếm này chỉ được phổ biến rộng rãi khắp Stanford, mọi người đều truyền miệng nhau về Google. Do cơ sở dữ liệu và lượng người sử dụng tăng lên, Brin và Page cần thêm nhiều máy tính. Thiếu tiền, họ tiết kiệm bằng cách mua các linh kiện và tự lắp ráp lấy, rồi họ còn ra cảng dỡ hàng, "mượn tạm" những chiếc máy tính vô chủ. Các thầy hướng dẫn, những người biết họ đang rất thiếu thốn, đã tặng họ số tiền 10.000 USD từ Dự án thư viện điện tử Stanford. Sau khi thu thập nhiều máy tính tới nỗi chật kín văn phòng Gates 360, họ biến phòng ngủ của Page thành trung tâm dữ liệu.

Vào một ngày nắng cuối tháng 8-1998 ở California, Page và Brin ngồi dưới mái hiên một ngôi nhà ở Palo Alto háo hức đợi "thiên thần của Thung lũng Silicon" là Andy Bechtolsheim, một nhà đầu tư nổi tiếng. Sau khi Page và Brin trình bày bản thử nghiệm và nói chuyện, Bechtolsheim đánh giá cao và hiểu được bước đột phá mà nhờ đó Google có thể đem lại kết quả tìm kiếm tuyệt vời. Ngay lập tức, ông đề nghị đưa cho họ một tấm séc để mua máy tính và ông có thể tiếp tục bàn bạc thêm với họ trong lần gặp gỡ sau. Không đàm phán gì thêm, Bechtolsheim viết một tấm séc đề 100.000 USD cho "công ty Google". Bechtolsheim phóng chiếc Porsche đi sáng hôm đó mà không hề biết được tầm quan trọng lớn lao ông vừa làm. Ông tâm sự sau đó: "Trong suy nghĩ của tôi, họ sẽ có được hàng triệu người sử dụng Google và họ sẽ hái ra tiền".

Khi Brin và Page rời Trường đại học Stanford mùa thu năm 1998, theo đuổi việc xây dựng công cụ tìm kiếm tốt nhất thế giới, họ dời máy tính, thiết bị máy móc và đồ chơi của mình sang gara ôtô và một số phòng trong một ngôi nhà có bồn tắm nóng ở gần công viên Menlo. Brin và Page có thể thuê diện tích đó với giá 1.500 USD/tháng nhưng họ đã chọn việc trả 1.700 USD/tháng để không cần phải trả thêm các khoản phí lẫn thuế nào nữa và mọi việc xuôi chèo mát mái ngay từ đầu. Ngày 7-9-1998, họ chính thức thành lập Công ty Google. Sau đó, họ mở tài khoản ngân hàng đầu tiên và gửi tấm séc trị giá 100.000 USD của Bechtolsheim vào đó. Họ thuê Craig Silverstein, bạn đồng môn theo học tiến sĩ tại Trường Stanford, làm nhân viên đầu tiên của họ.

Google - Kỳ 3: Chinh phục thị trường



Có những thời điểm tưởng chừng Google không thể theo kịp với nhu cầu, đó là khi Sergey Brin và Larry Page đã tiêu hết khoản tiền 1 triệu USD đầu tư ban đầu. Chỉ sau năm tháng, gara ôtô đã không đủ chỗ cho máy móc của Brin và Page. Do đó, đầu năm 1999, họ dời văn phòng của mình tới University Avenue ở Palo Alto, chỉ cách Trường Stanford khoảng một dặm.

Chiếc áo đã quá chật

Ngay sau khi chuyển tới văn phòng mới tại Palo Alto, Google đã có tám nhân viên luôn vất vả để theo kịp sự gia tăng yêu cầu tìm kiếm mỗi ngày. Năm tháng trôi qua, số lượng tìm kiếm mỗi ngày lên tới hơn 500.000 lượt, được tạp chí PC Magazine xếp hạng top 100 trang web và công cụ tìm kiếm hàng đầu trong năm 1998. Chiếc áo đã quá chật, rõ ràng là Brin và Page cần có thêm tiền mua máy tính thêm vào hệ thống, song cả hai anh chàng này đều không muốn mất quyền kiểm soát công ty của mình.

Trong môi trường phát triển mạnh mẽ của thung lũng Silicon đầu năm 1999, thu hút vốn thông qua việc niêm yết giá trên thị trường chứng khoán là một cách dễ dàng đối với Google mặc dù công ty này không tạo ra lợi nhuận. Song nếu niêm yết trên thị trường, Brin và Page không muốn tiết lộ những bí mật kinh doanh và phương pháp riêng của mình, thu hút thêm những nhà đầu tư hảo tâm thì không còn khả thi nữa bởi số tiền họ cần bây giờ rất lớn. Họ bắt đầu cấp phép cho các công ty muốn sử dụng công nghệ tìm kiếm vào mạng lưới nội bộ hay ngoại mạng của họ. Họ cảm thấy khó khăn khi thuyết phục mọi người trả tiền cho dịch vụ tìm kiếm khi mọi người đều cho rằng việc tìm kiếm đó không quan trọng. Cái họ cần là nguồn tiền từ bên ngoài. “Bất cứ tình huống nào cũng có giải pháp” - họ nói.

Page và Brin phải học hỏi tìm cách giải quyết bài toán tài chính. Họ quyết định thu hút tiền đầu tư thông qua một công ty tài chính mà không làm mất quyền kiểm soát công ty. Nhờ có những lời khuyên của nhà đầu tư ban đầu am hiểu về công nghệ như Jeff Bezos, giám đốc Amazon.com, Brin và Page đã quyết định hợp tác với hai trong số những công ty đầu tư tài chính tên tuổi và uy tín bậc nhất tại thung lũng Silicon: Kleiner Perkins và Sequoia Capital.

Trong kỷ nguyên các công ty trên mạng bùng nổ, cả John Doerr - giám đốc Kleiner Perkins và Michael Moritz - giám đốc Sequoia Capital đều mệt mỏi mỗi lần ngồi nghe các bài thuyết trình dài dòng bằng PowerPoint về những ý tưởng kinh doanh mới. Đối với hai công ty đầu tư khổng lồ trong lĩnh vực tài chính ở thung lũng Silicon này, Brin và Page như một luồng không khí mới. Moritz và Công ty tài chính Sequoia Capital của ông đã đầu tư vào Yahoo 2 triệu USD và gặt lại 32 triệu USD từ việc tung ra IPO của Yahoo năm 1996.

Năm 1999, Google bắt đầu thiếu tiền đầu tư, một trong số các nhà đầu tư tốt bụng, một giám đốc tài chính tại thung lũng Silicon tên là Ron Conway đã liên hệ với Moritz và nhờ ông này sắp xếp cuộc hẹn gặp với Brin và Page. Moritz nói: "Ron Conway nhắc lại tôi mới nhớ ra họ. Tôi cũng từng biết tới họ qua những người ở Yahoo. Hồi đó là mùa xuân năm 1999, do đó mọi thứ được chuẩn bị rất nhanh chóng. Vào thời điểm đó, mọi thứ thật gấp gáp".

Không thể bị "ăn tươi nuốt sống"

Ngày tháng trôi qua, hai chàng trai này nhận ra tại sao các nhà đầu tư mạo hiểm được đặt biệt danh các nhà đầu tư "ăn tươi nuốt sống", và họ cho rằng tốt hơn cả là không dính líu gì tới cả hai nhà đầu tư này. Brin và Page hỏi Conway liệu có thể sắp xếp một nhóm các nhà đầu tư hảo tâm thay thế hai nhà đầu tư này. Thu hút được một nhóm các nhà đầu tư thụ động đồng nghĩa với Brin và Page sẽ vẫn nắm được quyền kiểm soát công ty. Họ kể cho Conway biết đó là kế hoạch họ định làm, thêm vào đó thời gian cũng là một nhân tố quan trọng bởi họ đang dần hết tiền đầu tư.



Sergey Brin và Larry Page: "Bất cứ tình huống nào cũng có giải pháp"

Tuy nhiên, thay vì liên hệ với các nhà đầu tư hảo tâm, Conway quyết định nói với Moritz và Doerr rằng nếu họ không tìm ra cách nào để bắt tay hợp tác, các chàng trai Google sẽ tự làm lấy và họ rất nghiêm túc trong việc này.

Mặc dù tại thời điểm đó, cả hai công ty Kleiner Perkins và Sequoia đều dừng đầu tư ở một loạt doanh nghiệp để đầu tư vào các công ty hoạt động trên mạng mới thành lập, hồi chuông vang lên trong đầu họ: có cái gì đó cực kỳ tiềm năng ẩn ở bộ đôi này. Chỉ vài ngày, Conway và Shriram đã thuyết phục được họ. Kleiner Perkins và Sequoia Capital, mỗi bên sẽ đầu tư 12,5 triệu USD vào Google, tổng cộng số tiền đầu tư là 25 triệu và mỗi bên góp một nửa, và đều tán thành với yêu cầu của Brin và Page rằng họ vẫn được quyền kiểm soát chính. Tuy nhiên, bởi họ đầu tư một khoản rất lớn vào Google như vậy, Doerr và Moritz đã thêm một điều kiện để được sử dụng số tiền đầu tư đó: họ phải cam kết sẽ thuê một nhà quản lý có kinh nghiệm để giúp họ biến công cụ tìm kiếm này thành một bộ máy kiếm tiền thực thụ.

Đây là một đòi hỏi rất hợp lý bởi thực tế Công ty Google lúc đó chưa có một kế hoạch kinh doanh gì cụ thể. Do đó, Brin và Page sẵn lòng đồng ý, với điều kiện họ có được số tiền 25 triệu USD để đầu tư và có quyền kiểm soát công ty, họ sẽ nhất trí và tạo điều kiện để thuê một ai đó làm giám đốc điều hành để công việc kinh doanh trôi chảy. Nhưng có điều là: họ không có ý định thuê ai đó để rồi họ lại phải báo cáo công việc với người đó.

Ngày 7-6-1999, chưa đầy một năm sau khi họ rời khỏi Stanford, Brin và Page đưa ra thông cáo báo chí, thông báo hai công ty tài chính Kleiner Perkins và Sequoia Capital đã đồng ý đầu tư 25 triệu USD vào Google, Doerr và Moritz cùng tham gia hội đồng quản trị của Google. Hai chàng trai này, những người luôn tự tin hơn những sinh viên cùng

lớp, đã có được một số tiền khổng lồ mà dường như không mất gì đổi lại. Điều đó chứng tỏ hai chàng trai Google đã có một vụ làm ăn lý tưởng: họ có được tiền để xây dựng công cụ tìm kiếm họ đam mê, vừa giữ được quyền kiểm soát công ty.

Mùa thu năm 1999, Google bắt đầu sắm sửa thêm thiết bị, Google đã mở rộng từ 300 chiếc máy tính lên thành 2.000 chiếc chỉ sau một tháng, và vào mùa hè năm sau con số đó đã tăng lên gấp đôi. Google có hai trung tâm dữ liệu ở phía bắc California và một trung tâm thứ ba ở khu Washington DC, sau đó mở thêm rất nhiều trung tâm nữa trên toàn nước Mỹ và ra cả thế giới.



Những nhà sáng lập Google rất quan tâm với việc tạo bầu không khí vui vẻ ở công ty. Họ rất thích ăn uống, cải tiến sản phẩm, thể thao và tiệc tùng

Năm 2000, Google đã chuyển trụ sở chính đến Mountain View. Bên trong Google, không khí làm việc đối lập hẳn với cái không khí hỗn độn ở bên ngoài. Nó thật đặc biệt, đúng theo những gì phòng cấp chứng chỉ công nghệ Trường đại học Stanford, nơi đã cấp giấy phép tìm kiếm cho Google, đã miêu tả: đó là cảm hứng làm việc say mê của các lập trình viên.

85 nhân công đang làm việc cho giám đốc điều hành Larry Page và chủ tịch hội đồng quản trị Sergey Brin của Google thường làm việc hơn 8 giờ/ngày, họ đối xử như những người trong một gia đình.

Các nhân viên Google có thể được làm một số việc khác thuận tiện ngay tại công ty như giặt đồ, cắt tóc, chăm sóc sức khỏe và nha khoa, sau nữa là các hoạt động chăm sóc hằng ngày như thể dục thể hình với huấn luyện viên riêng, đội ngũ mátxa chuyên nghiệp - những dịch vụ dường như không thể tưởng tượng lại có ở văn phòng làm việc...

Tất cả những thứ đó thúc đẩy sự sáng tạo trong công việc, tạo nên một môi trường làm việc thoải mái và vui vẻ cho nhân viên Google, dù họ làm việc với thời lượng rất cao.

Tháng 6-2000, Google thực hiện một bước tiến to lớn hướng tới việc được công nhận trên toàn cầu bằng việc ký kết thỏa thuận với Yahoo, sau đó liên kết với AOL. Họ đã "chộp được những khách hàng béo bở", chỉ còn mỗi Microsoft.

Google - Kỳ 4: Bắt tay "ông lớn"



Tất cả lợi nhuận mà Google có được là từ việc người ta bấm chuột vào các quảng cáo

Thị trường chứng khoán của các nhà cung cấp Internet sụt giảm nghiêm trọng vào năm 2000. Làm ăn thua lỗ, phá sản xảy ra khắp nơi tại Thung lũng Silicon nhưng không xảy ra với Google.

Đây là thời cơ "không thể tốt hơn" đối với sự phát triển lớn mạnh, vững chắc của Google. Các kỹ sư phần mềm và các nhà toán học tên tuổi, những người chợt nhận ra mình đã bị thất nghiệp hoặc đang nắm giữ một đống cổ phiếu như một mớ giấy lộn, cơ hội có một không hai của họ là cống hiến và gắn bó với Google.

"Đừng là quỉ dữ"

Khi đang trên đà phát triển, đối thủ cạnh tranh chính của Google lúc đó là Mircrosoft gặp phải những trở ngại lớn. Tháng 6-2000, Microsoft đã mở màn một vụ kiện lớn gây nhiều tranh cãi. Trong suốt vụ kiện, Bill Gates - ông chủ Microsoft, đồng thời cũng là bên khởi kiện - bị nhiều người mô tả như kẻ đi bắt nạt hay một tên độc quyền.

Đến cuối vụ kiện, khi thẩm phán Tòa án tối cao liên bang Thomas Penfield Jackson tuyên bố những ràng buộc của trình duyệt Internet Explorer trong hệ điều hành Windows vi phạm luật chống độc quyền, Microsoft đã cay đắng chịu mất một khoản tiền hàng triệu USD. Một lần nữa, Google lại hưởng lợi từ sự kiện và thời điểm.

Nhiều kỹ sư từng làm việc với Microsoft dần nhận ra rằng nó như một lãnh chúa trong lĩnh vực phần mềm, ngược lại Google cho thấy mình là một doanh nghiệp tươi mới cùng với vầng hào quang chiếu rọi xung quanh, giương cao khẩu hiệu "Đừng là quỉ dữ" và tự hào với hai sáng lập viên trẻ tuổi nổi danh là hai gã đẹp trai.

Sự yêu mến ngày càng tăng của người sử dụng đối với Google đã tạo động lực để Google tiến xa hơn. Công ty này được đánh giá là công ty hàng đầu trong lĩnh vực tìm kiếm trên Internet với 99% người sử dụng xác nhận tính ưu việt hơn hẳn so với đối thủ. Google cũng rất chú ý đến thị trường các trường đại học, cung cấp cho họ logo sặc sỡ quen thuộc và hộp tìm kiếm trên trang web của họ, nuôi dưỡng nhân tài mới từ những sinh viên có kết quả học tập tốt.

Tạp chí The New Yorker số ra tháng 5-2000 đã miêu tả Google như một "công cụ tìm kiếm dành cho số đông". Cũng trong tháng này, tờ Time Digital đã tán dương Google khi nói rằng "Google sắc bén như tia laser, còn các đối thủ cạnh tranh chỉ như một lưỡi gươm cùn".

Khi các công ty công nghệ khác tại Thung lũng Silicon đang chuẩn bị đóng cửa, Sergey Brin và Larry Page giăng khẩu hiệu xuống đường: "Đừng vội nản chí. Google sẽ sớm đến với người Pháp, người Đức, người Ý, người Thụy Điển, người Phần Lan, người Tây Ban

Nha, người Bồ Đào Nha, người Hà Lan, người Na Uy và người Đan Mạch".

Google đã dịch trang chủ ra một số thứ tiếng khác nhằm đẩy mạnh quá trình quốc tế hóa của mình bằng những tính năng thuận tiện hơn. Google cũng bắt đầu giới thiệu tính năng tìm kiếm không dây, nhờ đó người sử dụng có thể dùng dịch vụ của Google bằng điện thoại di động.

Sau đó, thay vì ngồi đợi người sử dụng tự tìm đến với Google.com, công ty chủ động bắt tay vào đẩy mạnh hoạt động kinh doanh và quảng bá thương hiệu của mình. Trong chương trình mới của Google, các trang web tin tức, mua bán và các trang web khác có thể đăng ký để đặt một hộp tìm kiếm của Google trên trang chủ của mình, việc này vừa cung cấp cho khách hàng khả năng sử dụng Google vừa kiếm tiền từ những dịch vụ trung gian.



Trụ sở chính của Google tại Mountain View (California, Mỹ)

Thỏa thuận Yahoo!, bắt tay AOL

Tháng 6-2000, Google thực hiện một bước tiến to lớn hướng tới việc được công nhận trên toàn cầu bằng việc ký kết thỏa thuận với Yahoo! cung cấp Internet mạnh song song với cung cấp những kết quả tìm kiếm phát sinh từ Google.

Thương vụ này đã mở rộng sự xuất hiện và hình ảnh của Google trên web, đưa nó đến với hàng triệu người sử dụng khác hằng ngày. Brin đánh giá việc thỏa thuận được với Yahoo! "là một dấu mốc lịch sử của Google và một minh chứng mạnh mẽ cho chiến lược kinh doanh của Google". Vào đầu năm 2001, Google làm một điều gây kinh ngạc khác, đó là thực hiện 100 triệu phép tìm kiếm/ngày và 10.000 phép tìm kiếm/giây. Google cũng được đưa vào từ điển của Mỹ như một động từ.

Khi vụ khủng bố vào nước Mỹ xảy ra ngày 11-9-2001, lưu lượng tìm kiếm của Google đã bị quá tải. "Hàng loạt những trang tin tức quan trọng bị quá tải do dung lượng lưu chuyển quá lớn và không thể truyền tải được những thông tin nóng hổi - Brin và Page đã ghi nhận lại - Google đã làm hết sức để đáp ứng được nhu cầu bằng cách đưa ra phiên bản lưu trữ những câu chuyện tin tức trên trang chủ của Google và tiếp tục truyền tải đầy đủ những thông tin quan trọng trên toàn thế giới.

Trong những ngày thường hay trong các sự kiện đặc biệt như vậy, Google - với 66 ngôn ngữ khác nhau - dần được thêu dệt thành một kết cấu của nền văn hóa Mỹ, đồng thời là kết cấu của cộng đồng thế giới.

Những số liệu cuối năm cho thấy chiến lược kinh doanh của Page và Brin đang gặt hái thành công. Một công ty với tuổi đời chỉ có ba năm đã có một vị trí tốt hơn rất nhiều so với các công ty khác trong lĩnh vực Internet.

Việc không ngừng tập trung vào sáng tạo và phát triển văn hóa doanh nghiệp phù hợp đã tạo nên động lực cho việc đưa ra những sản phẩm mới và những lĩnh vực cho sự phát triển kinh doanh mũi nhọn. Lượng truy cập vẫn tăng lên không ngừng. Và những quảng cáo đã bắt đầu đem lại doanh thu, mặc dù mọi việc mới chỉ bắt đầu, Google nhận được khoản lợi nhuận hằng năm đầu tiên của mình từ quảng cáo khoảng 7 triệu USD.

Năm 2002, Google đạt được những đỉnh cao tài chính mới. Ngày 1-5, Công ty America Online (AOL) có tài sản web kết nối với 34 triệu thuê bao Internet đã nhận Google làm công cụ tìm kiếm tự chọn trên các trang web của mình.

Bắt đầu từ thời điểm này, trên tất cả trang web của những người sử dụng dịch vụ của AOL đều có một hộp tìm kiếm nhỏ với nội dung "Tìm kiếm bằng Google". Qui mô của AOL đã mở rộng phạm vi của Google nhiều hơn bất cứ đối tác nào mà Google có thể hợp tác cùng trong suốt thời gian đó. Kết quả này cũng chính là một việc làm mang tính cạnh tranh vì Google đã đánh bại công ty đối thủ quảng cáo tìm kiếm là Overtune trước đây đã từng cung cấp quảng cáo cho AOL để hợp tác với AOL.

Việc Google liên kết với AOL một lần nữa làm AOL lại đối đầu với Microsoft. Trong nhiều năm, Microsoft thường đe dọa xóa bỏ dịch vụ của AOL bằng cách đầu tư nhiều tiền để quảng bá dịch vụ Internet có khả năng cạnh tranh của họ là MSN và bằng việc cung cấp thư điện tử miễn phí qua dịch vụ phụ là Hotmail.

Sau khi mua xong Công ty Netscape, AOL chỉ có thể bị xóa sổ khi Microsoft cung cấp dịch vụ trình duyệt Internet Explorer miễn phí cho người sử dụng Internet. AOL lúc này lại đệ đơn kiện Microsoft vì có những hành động không công bằng và không mang tính cạnh tranh gây thiệt hại cho AOL.

Về phần mình, Microsoft chọn Công ty Overtune để cung cấp các quảng cáo cho dịch vụ tìm kiếm của mình. Trong cuộc chiến khi công khai lúc kín đáo giữa Google và Microsoft, cả hai bên đều muốn nỗ lực hết mình để giành được tay trên, giành được lợi thế cạnh tranh.

Doanh thu bán hàng của Google đạt 440 triệu USD và có lợi nhuận 100 triệu USD năm 2002. Rõ ràng tất cả lợi nhuận Google có được là từ việc người ta bấm chuột vào các quảng cáo bằng văn bản xuất hiện phía bên phải trong các trang tìm kiếm ở địa chỉ Google.com và trong các trang của các đối tác, các chi nhánh. Họ rất kín đáo về những con số tài chính để giấu không cho người khác, đặc biệt là Microsoft và Yahoo!, biết việc tìm kiếm trực tuyến và dịch vụ quảng cáo đã đem lại cho họ lợi nhuận như thế nào. Michael Moritz, nhà ủng hộ tài chính và là thành viên trong hội đồng quản trị của Google, đã có thể an tâm vui sướng với khoản tiền 12 triệu USD đầu tư vào Google. "Lợi nhuận thường bắt đầu giống những giọt nước - Moritz nói - Nó như trận mưa rào. Bạn luôn dính một số hạt mưa trước khi cơn mưa rào đổ xuống như trút nước".

Bộ đôi Brin và Page đã đến lúc có thêm một người mới để "vững như kiềng ba chân", và nhân vật thứ ba xuất hiện bước vào Google làm giám đốc điều hành. Từ lúc đó, Google đã vươn vai mạnh hơn.

Google - Kỳ 5: Nền kinh tế Google



Hình thành bộ ba Larry Page, Eric Schmidt và Sergey Brin (từ trái sang): kiềng thêm vững

Hơn một năm sau kể từ khi John Doerr và Michael Moritz đầu tư 25 triệu USD vào Google, họ đều cho rằng Sergey Brin và Larry Page đã không giữ lời hứa tuyển dụng một giám đốc điều hành. Hai công ty tài chính có thể đòi trả lại họ tiền đầu tư, điều này có thể làm hỏng danh tiếng lẫn tài chính của Google.

Bộ đôi thành bộ ba

Tháng 12-2000, Doerr tiến cử Eric Schmidt vào chức giám đốc điều hành (CEO). Trong khi Brin và Page đã cam kết sẽ tuyển một người họ thông qua làm giám đốc điều hành, Doerr bắt đầu cảm thấy ông không thể tìm ra ai đủ điều kiện thỏa mãn yêu cầu hai chàng trai này. Họ đã loại hết ứng viên này tới ứng viên khác.

Lý do là Brin và Page cho rằng họ vẫn là người nắm quyền kiểm soát Google, chứ không phải một giám đốc điều hành mới do Doerr chỉ định, được tuyển dụng từ bên ngoài và tạo sức ép cho họ. Họ cố làm cho các ứng viên do Doerr giới thiệu cảm thấy nhụt chí không muốn làm việc với hai bọn họ nữa. Nhưng với Schmidt thì khác. Ông có bằng tiến sĩ tin học tại Trường đại học California ở Berkeley, bằng thạc sĩ điện tại Trường đại học Princeton, đã thuyết phục được hai chàng trai trẻ.

Khi Google ngày càng phát triển, vai trò của Doerr trong việc khuyến khích Page và Brin tuyển dụng Schmidt ngày càng tỏ rõ. Hai chàng trai Google lĩnh hội những chỉ dẫn cần thiết để điều hành một công ty tư nhân phát triển theo phong cách chuyên nghiệp, trong khi vẫn giữ được tính sáng tạo và văn hóa công ty họ theo đuổi. Cuối cùng, Schmidt cũng đã đi đến thỏa thuận với Brin và Page vào tháng 1-2001 và hợp đồng được ký kết sau đó hai tháng. Họ đã chấp nhận một trật tự dị thường: cả ba người đều đứng đầu.

Một bộ ba hình thành được ví là "kiềng ba chân". Và cũng kể từ đó, Google ghi tiếp những kỷ lục mới. Sau khi mở thêm chức năng tìm ảnh, ngày 1-4-2004 bộ ba Google tung ra một tin "nổ bom tấn" làm mọi người tưởng là chuyện cá tháng tư nhưng hóa ra lại là sự thật: hệ thống thư điện tử Gmail.

Dung lượng lưu trữ của Gmail lớn hơn gấp 500 lần dung lượng dự trữ miễn phí của Microsoft và gấp 250 lần dung lượng miễn phí của Yahoo. Dung lượng 1 gigabyte là cực lớn nên Google thông báo cho người sử dụng dịch vụ Gmail biết rằng họ sẽ không bao giờ phải xóa bỏ các thư điện tử cũ. "Bom tấn" với dịch vụ thư điện tử Gmail có dung lượng cực lớn khiến các "ông lớn" về email như Yahoo và Microsoft sau đó phải chạy theo cung cấp email dung lượng lớn miễn phí cho người dùng.

Sau đó, Google tiếp tục đưa ra "món" Tin tức Google và Google Alerts - dịch vụ thông báo tin tức tự động cho người tìm kiếm các chủ đề quan tâm cụ thể thông qua thư điện tử. Có hàng triệu người đăng ký sử dụng dịch vụ thông báo vì dịch vụ này đã đem lại lợi ích

cho những người quan tâm tới một công ty, tổ chức, cá nhân hay chủ đề tin tức nào đó.

Khi đưa dịch vụ quảng cáo và tìm kiếm của mình lên các trang web của tờ New York Times, trang Amazon.com và các trang đông người truy cập khác thì nền kinh tế Google đã tạo được đà phát triển mạnh mẽ với việc mở rộng các trang web để đăng quảng cáo, tăng thêm những công ty muốn đấu thầu những khu vực quảng cáo đó và làm tăng số tiền mà họ sẵn sàng bỏ ra để được quảng cáo. Nền kinh tế Google cũng có tác dụng tự thúc đẩy phát triển: càng có nhiều người sử dụng máy tính bấm chuột vào các quảng cáo của Google thì các chủ của các trang web càng kiếm được thêm nhiều tiền. Họ càng kiếm được nhiều tiền thì các website khác lại càng muốn đưa dịch vụ tìm kiếm Google và công nghệ quảng cáo vào các trang quảng cáo của họ. Mạng lưới càng phát triển mạnh thì Google càng khó bị các đối thủ khác đánh bại.

Nhiều nhà giáo dục vẫn chưa thống nhất với nhau về vấn đề giá trị của Google. Một số cho rằng Google làm học sinh lười biếng hơn vì Google là nguồn để cho học sinh, sinh viên sao chép tài liệu của người khác. Google gây cản trở việc học hành của sinh viên vì chỉ cần một cái bấm chuột các sinh viên có được tất cả những điều họ cần. Chính vì vậy nên họ không muốn tìm tòi suy nghĩ.

Tuy nhiên, nhiều người khác lại đánh giá cao lợi ích của Google. Nếu không có Google, nhiều người nói rằng giống như họ bị mất chân mất tay, mất thời gian nhiều, mất công sức không đáng có. Họ cho rằng Google cho phép người sử dụng có thể tìm kiếm được các tài liệu gốc và các bài phân tích bất cứ thời gian nào. Họ còn lập luận rằng Google làm giảm sự khác biệt về thân thế của sinh viên, học sinh dù là trường của họ to hay nhỏ, dù họ giàu hay nghèo, dù họ có được tiếp cận với thư viện lớn hay không. Họ ủng hộ mục đích tiếp cận thông tin bình đẳng cho tất cả mọi người.

Google toàn cầu



Người sử dụng Google mong muốn "người khổng lồ" này đừng lặp lại hình ảnh của các "đế chế" khác: "Google - đừng là quỉ dữ"

Đến năm 2003, có hàng chục triệu người hằng ngày thường tìm kiếm thông tin trên Google bằng ngôn ngữ bản xứ của họ. Họ có thể lựa chọn trong danh sách có tới gần 100 ngôn ngữ. Họ tìm kiếm trên Google mọi thứ từ các thành phần cần thiết cơ bản cho một món ăn đến việc mua bán nhà cửa, giáo dục, giải trí và tất nhiên là cả tình dục.

Trên khắp thế giới, từ những nhà kinh doanh cho tới các nhà đầu tư và các luật sư của họ đều sẽ nghĩ rằng họ thật khờ khạo nếu như làm ăn với một đối tác nào đó mà không tìm hiểu về đối tác thông qua Google. Các tác giả viết sách đều tìm thông tin và các nguồn tài liệu nhanh chóng bằng cách sử dụng Google. Các quan chức cấp cao trong chính phủ sử dụng Google để tự mình tìm các tài liệu mà không cần đến người phụ giúp.

Khi nhà khoa học gặp phải một vấn đề khó khăn nào đó trong việc xác định loại gen thì họ nhờ đến sự trợ giúp của Google để tìm hiểu mã gen và để khám phá những mối liên hệ

mà họ không biết. Thanh thiếu niên có thể tìm các lời bài hát ưa thích đơn giản nhất thông qua Google... Theo tạp chí Wired, trong số những người giàu và người nổi tiếng đã xuất hiện một lớp người đặc biệt thường xuyên sử dụng Google. Họ được gọi là "các chuyên gia sử dụng Google". Họ có thể tìm thông tin về chính bản thân họ hoặc là cập nhật tin tức và họ cũng có những cách thức tìm kiếm rất thú vị để giúp họ làm việc và thư giãn.

Không một thương hiệu nào được toàn thế giới biết đến nhanh hơn Google. Tên của Google trở thành từ vựng thường dùng không chỉ bằng tiếng Anh mà còn xuất hiện trong cả các thứ tiếng khác, ví dụ: tiếng Đức có "googelte", Phần Lan có "googlata" và Nhật Bản là "guguru". Thời kỳ hoàng kim của máy bay phản lực xuất hiện từ những năm 1960, cùng với sự phát triển mạnh của điện thoại quốc tế giá rẻ trong mấy năm gần đây giờ đã phải nhường chỗ cho Google cùng các công cụ tìm kiếm khác. Sự xuất hiện của Google cùng các công cụ tìm kiếm sẽ xóa bỏ được khoảng cách địa lý vốn là rào cản đối với vấn đề giao tiếp và giao thương. Từ ở gia đình hay văn phòng, người ta có thể giao tiếp với những người hoàn toàn xa lạ ở bên kia bán cầu và truy cập thông tin qua Google để biết về đời tư, hình dáng của họ qua công cụ tìm kiếm hình ảnh của Google, tìm kiếm số điện thoại và trang web của họ, xem ảnh của gia đình họ qua các hình ảnh vệ tinh.

Cuối năm 2003, khái niệm nền kinh tế Google trở nên phổ biến. Google đã có quá nhiều ảnh hưởng đến cuộc sống con người, "đế chế kinh tế" Google ra đời có vai trò tài chính mạnh chỉ trong một thời gian ngắn. Tuy nhiên, nếu chỉ có Google làm giàu thành công và lan tỏa sức ảnh hưởng mà gọi đó là nền kinh tế Google thì chưa đủ, vấn đề quan trọng là đã có rất, rất nhiều người cũng đang dựa vào nền kinh tế Google để tìm kiếm lợi nhuận.

Larry và Sergey đã trì hoãn việc cổ phần hóa Google đến mức có thể, nhưng thời hạn chót vào cuối tháng 4-2004 đã đến. Tờ Newsweek viết: "Đợt phát hành cổ phiếu được chờ đón nhất trong thế kỷ đã diễn ra".

Google - Kỳ 6: Cổ phần hóa

Sergey Brin và Larry Page đã trì hoãn việc cổ phần hóa Google đến mức có thể nhưng thời hạn chót vào cuối tháng 4-2004 đang đến gần. Vì những lợi ích của việc duy trì tư cách một công ty tư nhân là rất lớn nên họ không muốn từ bỏ những lợi ích đang có trong tay.



Larry Page (giữa) rung chuông khai trương phiên giao dịch chứng khoán NASDAQ khi cổ phần hóa

Làm những điều không ai dám làm

Điều bất lợi nhất khi Google thực hiện cổ phần hóa là các đối thủ Microsoft và Yahoo! có thể biết tất cả về lợi nhuận cũng như tình hình hoạt động của Google. Một khi các thông tin được công bố rộng rãi thì sự cạnh tranh sẽ càng mạnh mẽ hơn. Tuy nhiên, luật liên bang yêu cầu các công ty có tài sản lớn và có nhiều cổ đông, các tiêu chí này Google có quá đủ, phải công khai các kết quả tài chính.

Dù không muốn nhưng Brin và Page đều biết rõ họ đang đi những bước đầu tiên trong quá trình cổ phần hóa không thể tránh khỏi khi họ nhận 25 triệu USD của Kleiner Perkins và Sequoia Capital.

Mặc dù Google hoàn toàn có thể huy động thêm tiền mặt thông qua việc cổ phần hóa để tăng trưởng công ty và để dự phòng việc chạy đua không tránh khỏi với Microsoft, nhưng công ty cũng đã có đủ số tiền cần thiết. Đối với hầu hết các nhà kinh doanh ở thung lũng Silicon, phát hành cổ phiếu lần đầu (IPO) là một ước mơ lớn, vì là dịp để họ phô bày và đo giá trị theo kiểu Mỹ: tính bằng USD.

Nhưng Brin và Page thì hoàn toàn không giống như vậy. Cả Brin lẫn Page đều không cần hàng tỉ USD mà họ có thể bỏ vào túi của mình khi thực hiện cổ phần hóa Google vì cả hai người đều sống tương đối đơn giản. Họ cũng không quan tâm nhiều tới việc tích lũy của cải và không coi đó là một phương tiện đo thành công. Lý do duy nhất để những nhà lãnh đạo Google muốn phát hành cổ phiếu là vì họ muốn có nhiều nguồn lực hơn để thúc đẩy Google tăng trưởng, và quan trọng hơn là họ đã ý thức được nhiệm vụ của họ với Google.

Các công ty lớn ở Phố Wall nắm quyền kiểm soát toàn bộ tiến trình phát hành cổ phiếu lần đầu. Họ ấn định mức giá cổ phiếu ban đầu, quyết định nhà đầu tư nào sẽ được mua cổ phiếu và đổi lại họ sẽ nhận được một mức phí rất cao. Brin và Page không muốn dính dáng tới hệ thống tồi tệ này.

Trong đơn đăng ký phát hành cổ phiếu với Ủy ban Giao dịch chứng khoán, Google đã đưa ra một phương pháp phát hành cổ phiếu hoàn toàn khác, vì phương pháp này được thực hiện dựa trên nguyên tắc quân bình. Điều này có nghĩa là bất cứ ai cũng có thể tham gia mua cổ phiếu của nó. Phương pháp mới của Google sẽ không bị Phố Wall ép giá.

Trong lịch sử của Phố Wall, chưa có một công ty nào thực hiện phát hành cổ phiếu lần đầu với số tiền lên tới hàng tỉ USD có thể thành công nếu làm theo cách của Brin và Page. Tuy nhiên, điều này không làm họ e ngại, vì cả hai đã quen với việc muốn và làm những điều không ai dám làm, họ quyết tâm tạo một lối đi mới cho phát hành cổ phiếu lần đầu bằng cách riêng của họ. Họ sẽ tự bàn bạc với nhau để đưa ra những quyết định mà họ cho là đúng đắn. Nếu có ai ở Phố Wall không thích cách làm của họ thì họ cũng không bận tâm.

Google sẽ định giá và bán cổ phiếu của nó dựa trên kết quả bỏ thầu trực tuyến của các nhà đầu tư tiềm năng. Tất cả những người đưa ra mức giá bằng hoặc hơn mức giá qui định công khai sẽ mua được cổ phiếu. Những ai trả thấp hơn mức giá đó thì không được mua. Các nhà đầu tư lớn cũng như những nhà đầu tư nhỏ đều được phép mua cổ phiếu thông qua một hình thức giống nhau.

Như vậy sẽ không xảy ra tình trạng thiên vị, không có chuyện ưu ái cho bạn bè hay gia đình thân quen. Kể cả những người mới bước vào nghề - những người có ít tiền hoặc những người thường bị Phố Wall không để ý tới - đều có thể tham gia phiên đấu giá, miễn họ có đủ tiền để mua ít nhất năm cổ phiếu. Như vậy, hàng triệu người sử dụng

Google ở Mỹ chưa từng tham gia mua cổ phiếu công cộng bao giờ thì nay lần đầu tiên có thể tham gia mua một số cổ phiếu. Brin và Page trước đây còn lưỡng lự về việc cổ phần hóa công ty nhưng giờ họ đã quyết định sẽ cổ phần hóa và làm theo phương pháp quân bình tới mức có thể.



Bảng điện tử bên ngoài Sở Giao dịch chứng khoán NASDAQ ở New York chào đón Google vào ngày 19-8-2004

Tỉ phú tuổi 31

Brin và Page không hài lòng khi chứng kiến sự độc quyền ở Phố Wall về vấn đề thu phí. Tất cả các công ty đều phải trả một mức phí cao giống như nhau để nhờ Phố Wall làm môi giới trong qui trình thực hiện phát hành cổ phiếu lần đầu bất kể vụ mua bán diễn ra dễ dàng, khó khăn hay kể cả những vụ mua bán diễn ra thường xuyên.

Các công ty nhờ đến nhà môi giới Phố Wall đều phải trả mức phí 7%, như vậy trong một đợt phát hành cổ phiếu trị giá 2 tỉ USD thì Phố Wall sẽ thu được 140 triệu USD tiền phí. Brin và Page thấy điều này thật phi lý, đặc biệt nó không phù hợp với những loại cổ phiếu đáng giá của Google.

Trong khi hầu hết công ty khác chỉ công bố về tình hình tài chính và các thủ tục pháp lý theo tiêu chuẩn trong hồ sơ gửi Sở Giao dịch chứng khoán thì các nhà lãnh đạo của Google lại muốn thu hút sự chú ý của thế giới bằng một bức thư nói về văn hóa công ty và cả về cách nhìn của nó với thế giới bên ngoài. Brin và Page nhắc đi nhắc lại trong bức thư rằng sau khi Google trở thành công ty cổ phần, họ vẫn luôn có ý định áp dụng những cái họ đã làm thành công khi Google còn là công ty tư nhân.

Ví dụ, họ sẽ không phụ thuộc Phố Wall để tìm kiếm lợi nhuận theo từng quí mà sẽ làm bất cứ điều gì họ nghĩ sẽ tốt cho Google về lâu dài. Họ nói nhà quản lý mà bị phân tán bởi những mục tiêu ngắn hạn thì đó là nhà quản lý bất tài. Họ chẳng khác gì những người ăn kiêng cứ nửa giờ lại đứng lên bàn cân một lần. Họ dẫn lời tỉ phú Warren Buffett: "Chúng ta không mờ mắt với kết quả hằng quí hay hằng năm: Nếu công ty không có được lợi nhuận ổn định thì bạn cũng không thể có được lợi nhuận ổn định".

Trong bức thư, những người sáng lập đã thông báo kế hoạch của Google sẽ phát hành hai loại cổ phiếu: cổ phiếu hạng A cho các nhà đầu tư phổ thông, mỗi cổ phiếu sẽ được một phiếu bầu và cổ phiếu hạng B dành cho những người lãnh đạo của Google, mỗi cổ phiếu được 10 phiếu bầu và cho họ toàn quyền kiểm soát. Cấu trúc cổ phiếu kép này không cho các nhà đầu tư bên ngoài gây ảnh hưởng tới công việc quản lý của công ty và nếu người lãnh đạo không đồng ý thì chẳng ai có thể giành được quyền tiếp quản công ty. Đây là cách lý tưởng để các nhà lãnh đạo Google vẫn giữ được quyền kiểm soát khi Google huy động hàng tỉ USD bằng việc cổ phần hóa.

Cuối cùng, đợt phát hành cổ phiếu lần đầu của Google đã bán ra cổ phiếu với giá 85 USD tại Sở Giao dịch chứng khoán các công ty công nghệ cao NASDAQ vào ngày 19-8-2004. Vào lúc 9g30 sáng khi thị trường mở cửa, 19,6 triệu cổ phiếu không thể bán được vì cầu vượt quá cung. Đợt bán này công ty đã huy động được 1,67 tỉ USD và ban đầu công ty có được giá thị trường là 23,1 tỉ USD.

Các công ty Phố Wall cùng tham gia điều khiển vụ mua bán là Credit Suisse First Boston và Morgan Stanley chỉ nhận được ít hơn một nửa mức phí so với bình thường. Quá trình mua bán cổ phiếu kiểu mới này đã đạt được hai mục đích: thứ nhất là Google chứ không phải Phố Wall nắm quyền phân bổ cổ phiếu công bằng dựa trên giá bỏ thầu của các nhà đầu tư; thứ hai là phương pháp phân bổ bình quân này tránh được những vụ bê bối mà Phố Wall đã tạo ra trong những năm gần đây, đó là việc chỉ dành lợi thế cho một số ít người.

Vào hôm Google phát hành cổ phiếu lần đầu, tờ Newsweek viết: "Đợt phát hành cổ phiếu được chờ đón nhất trong thế kỷ đã diễn ra". Hôm đó, Brin vẫn đến làm việc ở trụ sở Google. Đây là dấu hiệu cho thấy lúc nào công ty cũng vẫn luôn tập trung tới công việc hằng ngày.

Mặc dù trên giấy tờ thì chính ngay buổi sáng hôm đó Page đã trở thành một tỉ phú nhưng anh dường như không quan tâm lắm tới điều đó. Tạp chí GQ tiết lộ khi Page chủ trì buổi khai trương phiên giao dịch chứng khoán khi Google cổ phần hóa, anh trông không thoải mái với chiếc áo khoác và chiếc cà vạt của mình, anh ngồi vào cả một chỗ dính đầy kem và làm bẩn cả mông quần.

Họ chỉ mới 31 tuổi!

Bạn có tin không: một cú nhấp chuột của bạn vào đường dẫn quảng cáo của Google sẽ mang lại cho công ty này 50 xu. Thế nhưng như Page nói: "Chúng tôi không nhất thiết phải kiếm tiền từ những gì chúng tôi không có".

Google - Kỳ 7: Cỗ máy kiếm tiền

Khi nhìn vào bản báo cáo tài chính của Google, nhiều người đều nhận thấy đây là một cỗ máy kiếm tiền khổng lồ. Tuy là một công ty trẻ, Google đã rất thành công, có lợi thế cạnh tranh và tiềm năng phát triển mạnh mẽ lâu dài.

Công ty đã kiếm được hàng trăm triệu USD mỗi năm, doanh thu tăng vọt ngoài sức tưởng tượng, không có bất cứ một khoản nợ nào. Hấp dẫn hơn, đó là những lợi nhuận thu được từ việc quảng cáo trên Internet.



Một quán cà phê Internet trong khu xóm lao động nghèo ở Cairo (Ai Cập) lấy tên Google. Thương hiệu này càng phổ biến, Google càng có thêm nhiều cú nhấp chuột biến ra tiền

Mỗi cú nhấp chuột trị giá 50 xu

Khi ngày càng có nhiều người kết nối trực tuyến, các hãng kinh doanh đã cố gắng để đưa mình lên mạng Internet. Lĩnh vực quảng cáo đã có một sự chuyển đổi vượt bậc, vì hàng tỉ USD đã được chuyển đổi từ một phương tiện truyền thống sang một thế giới trực tuyến. Và Google hơn bất kỳ một công ty nào trong lĩnh vực này đã tìm ra cách sinh lợi trong một ngành mới mẻ và biến nó thành một hoạt động kinh doanh phát triển mạnh mẽ.

Mấy năm gần đây, nhiều người gắn cổ phiếu Google với những công ty lắm tham vọng, phá sản và đầy tai tiếng tại Thung lũng Silicon. Các công ty Internet này cũng đã có thu nhập từ việc quảng cáo, nhưng phần lớn các mục quảng cáo đó được mua từ các công ty Internet khác. Ngược lại, những đồng USD mà Google thu được từ quảng cáo chủ yếu là từ hàng nghìn doanh nghiệp vừa và nhỏ, rất nhiều trong số họ chưa từng biết đến việc quảng cáo trên trang web trước đó. Đây chính là sự pha trộn giữa các công ty kinh doanh trực tuyến với các công ty theo kiểu truyền thống.

Cả hai địa chỉ Amazon.com và eBay đều đăng quảng cáo lớn trên Google, mua những mục quảng cáo quan trọng mà sẽ được gửi tới hàng ngàn người sử dụng máy tính những vị trí web tốt nhất. Google cũng đã tránh các loại quảng cáo mà người sử dụng không thích: đó là thu lợi từ những mục quảng cáo được kích vào từ các công cụ tìm kiếm. Bằng sự khôn ngoan, công ty này đã nắm vững được mặt trái của việc quảng cáo hàng loạt. Tìm kiếm và lướt qua những mục quảng cáo đã được trình bày của Google cũng giống như khi lái xe trên đường cao tốc, và đến lúc nhìn thấy những bảng thông báo thì ngay lập tức nó liên hệ đến những điều bạn đang nghĩ hoặc đang tranh luận lúc bấy giờ.

Hàng triệu người sử dụng phương tiện tìm kiếm vẫn chưa thể hiểu nổi Google đã kiếm tiền bằng cách nào trong khi họ đang sử dụng miễn phí những phương tiện ấy. Nhiều người không thể phân biệt được sự khác nhau giữa những kết quả tìm kiếm miễn phí và các mục quảng cáo xuất hiện ngay cạnh những kết quả này. Ngay cả đối với những người hiểu được điều này - những người rất ít khi nhấp chuột vào các mục quảng cáo, họ cũng không thể hiểu Google đã có được thu nhập hàng tỉ USD bằng cách nào, nhất là vì giá trị của mỗi cái nhấp chuột ấy chỉ được tính bằng tiền xu chứ không phải đồng USD.

Thật đúng là đặc tính của Google, thu nhập của nó đã trở thành một bài toán hóc búa. Trong phạm vi hoạt động của mình là cung cấp kết quả cho hàng trăm triệu tìm kiếm mỗi ngày, tất cả những gì Google kiếm được chỉ là từ những cái nhấp chuột vào mục quảng cáo. Mỗi lần bạn nhấp chuột, Google nhận được trung bình 50 xu từ nhà quảng cáo.



Thay vì nhà cao tầng, nhóm lãnh đạo Google cho xây trụ sở Googleplex theo kiến trúc mở thú vị

Bắn pháo hoa ăn mừng

Lúc đầu tất cả nguồn lợi nhuận Google kiếm được đều nhờ vào các quảng cáo trên trang Google.com. Hiện nay, hầu hết sự tăng trưởng và một nửa doanh số bán hàng đều chủ yếu nhờ vào mạng lưới các trang web ngày càng mở rộng và có đăng các quảng cáo do Google cung cấp.

Mạng lưới tự thúc đẩy này đóng một vai trò quan trọng cho sự thành công của Google trong tương lai. Nó tạo cho Google có được một lợi thế cạnh tranh ổn định vì Google hoạt động giống như một mạng lưới truyền hình, cung cấp quảng cáo và các chương trình tới chi nhánh của nó.

Cổ phần hóa đã đẩy Google lên một nấc thang kiếm tiền thành công mới. Suốt sáu tháng đầu sau lần phát hành cổ phiếu đầu tiên tháng 4-2004, hàng triệu cổ phiếu bổ sung của Google đã được những người trong nội bộ công ty liệt kê vào những loại cổ phiếu có giá trị để bán, đạt được 135 USD vào tháng mười so với lúc đưa ra thị trường với giá 85 USD. Vào ngày 3-1-2005, Google đã có một mốc quan trọng khác, đó là giá cổ phiếu lần đầu tiên đạt trên 200 USD. Ngày 1-2, giá cổ phiếu đạt được là 216 USD - một ngày sau khi công ty báo cáo khoản doanh thu hằng quí nhiều một cách phi thường hơn 1 tỉ USD và lợi nhuận có được là hơn 200 triệu USD.

Hiện nay, giá trị thị trường cổ phiếu của Google đã vượt quá con số 50 tỉ USD, làm cho nó có giá trị hơn rất nhiều công ty kinh doanh lớn và nổi tiếng nhất ở Mỹ. Sự tin tưởng vào việc công ty này tiếp tục có những thành tích kinh doanh tốt đã đẩy cổ phiếu lên cao, khiến cho doanh thu cũng như lợi nhuận của công ty này đạt được kết quả vượt xa so với dự kiến ban đầu.

Tại thời điểm công ty tổ chức hội nghị thường niên đầu tiên dành cho cổ đông vào ngày 12-5-2005 ở Googleplex (trụ sở của Google), giá cổ phiếu của nó đã trên 225 USD. Kết quả thu được ba tháng đầu năm 2005 là ngoài sức tưởng tượng. Lợi nhuận đã ở mức rất cao: 600% tới 369,2 triệu USD và doanh thu đạt được là 1,3 tỉ USD. Đến tháng sáu, cổ phiếu Google đã đạt gần 300 USD/cổ phiếu, làm cho giá trị của công ty vượt quá 80 tỉ USD và sự kiện này làm lu mờ cả sự kiện Sergey Brin và Larry Page được bổ nhiệm chức danh viện sĩ mỹ thuật và khoa học Mỹ. Tờ Financial Times viết trong một bài xã luận rằng: “Không có một công ty nào nổi tiếng bằng Google”.

Trong tuần lễ có ngày Quốc khánh Mỹ (4-7), Google đã bắn pháo hoa ăn mừng khi cổ phiếu của công ty này vượt qua ranh giới 300 USD. Giống như công cụ tìm kiếm đã mang lại cho Google danh tiếng hôm nay, cổ phiếu Google đã phải gánh vác sự tồn tại và phát triển của công ty. Larry Page nói: “Chúng tôi là cỗ máy kiếm tiền nhưng không kiếm tiền bằng mọi giá, và chúng tôi cũng không nhất thiết kiếm tiền bằng những gì chúng tôi không có”.

Tuy nhiên, Google vẫn có điều đáng lo ngại là nguồn doanh thu chủ yếu của mình phụ thuộc một số ít đối tác như American Online và công cụ tìm kiếm Ask Jeeves. Nếu một lúc nào đó các đối tác này chấm dứt làm ăn với Google và hợp tác với Microsoft hoặc Yahoo! thì doanh thu của Google sẽ bị thiệt hại rất lớn và khó có thể bù đắp được. Công ty thừa nhận: "Nếu một trong số các mối quan hệ chính này bị cắt đứt hay không tiếp tục duy trì và không có một mối quan hệ khác tương xứng để thay thế, công việc của chúng tôi sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng".

Các quảng cáo nhỏ bằng văn bản không gây khó chịu cho người sử dụng đã đem lại hiệu quả rất lớn cho Google. Tuy nhiên, cũng giống như mạng lưới truyền hình cáp và truyền hình thông thường đã bị tổn thất lớn khi người sử dụng chuyển sang những phương tiện quảng cáo thuận tiện hơn, Google cũng sẽ đối mặt với rủi ro là nếu trên thị trường lại xuất hiện một công nghệ quảng cáo hiệu quả hơn thì nhà quảng cáo sẽ quay lưng lại với họ.

Chính vì vậy, bộ ba lãnh đạo Google đã phải tính đến những kế hoạch mới, thị trường mới.

Danh tiếng Google cũng đã thu hút sự chú ý của giới chính trị. Trong hồ sơ lưu trữ của Google, rất nhiều người từ cựu tổng thống Jimmy Carter và Bill Clinton đến cựu ngoại trưởng Madeleine Albright và Colin Powell đã đến trụ sở của Google để tận mắt quan sát. Cựu phó tổng thống Al Gore là người tư vấn cho công ty về các vấn đề quốc tế và đã thành lập chương trình truyền hình cáp với sự giúp đỡ của Google.

Cuối năm 2003, Bill Gates nhận ra Microsoft dễ bị tấn công. Vì sao Google khiến Bill Gates cảm thấy bị đe dọa? Tuy nhiên, Google không muốn tiêu diệt các đối thủ giống như những kẻ trục lợi, Google muốn có đối thủ nhưng không muốn có kẻ thù nào cả.

Google - Kỳ 8: Đấu với Microsoft

Dựa trên những yếu tố đã rõ về tiềm lực tương đương trong lĩnh vực công nghệ và kinh doanh khác nhau, cuộc đấu tranh giữa Google và Microsoft không chỉ nhằm vào thị phần trên thị trường, số lượng trình duyệt, hệ thống điều hành máy tính mà mấu chốt còn ở chỗ chỉ có một trong hai công ty là kẻ sống sót sau cùng.





Nỗi ám ảnh mang tên Google

Tấn công từ hai phía

Một chiều tháng 5-2005, Eric Schmidt đến thăm Trường đại học Washington ở Seattle. Vài tháng trước đó, Google đã cho mở một chi nhánh ở Kirkland (bang Washington), không xa trụ sở chính của Microsoft, nơi mà Google đã rất thành công trong việc thu dụng được một đội ngũ kỹ sư phần mềm tài năng. Giờ đây Schmidt ở ngay Trung tâm Kỹ sư và khoa học về máy tính - một tòa nhà được Paul Allen, người đồng sáng lập Tập đoàn Microsoft, đặt tên và tài trợ. Schmidt đang thực thi một nhiệm vụ: thuyết phục các sinh viên của một trường học được đánh giá rất cao rằng ngày nay Google là một nơi làm việc tốt hơn và thú vị hơn so với Microsoft.

Suốt từ năm 1998-2005, cổ phiếu của Microsoft luôn giữ ở mức đều đều không tăng, trong khi Google đã tiến rất nhanh từ vị trí một công ty mới thành lập trở thành một công ty lớn có uy thế trên thị trường. Điều khiến Bill Gates lo lắng là mặc dù Microsoft được ca ngợi là một tập đoàn đã tạo ra được những bước tiến dài trong lĩnh vực tìm kiếm qua Internet trong nhiều năm liền, song phiên bản đầu "Tìm kiếm MSN" ra mắt đã không gây được ấn tượng với người sử dụng.

Chuyến đi của Schmidt đến Seattle nhằm phản ứng lại những gì được mô tả của một bài báo xuất hiện vào đầu tháng trên tạp chí Fortune có tiêu đề: "Vì sao Google khiến Bill Gates cảm thấy bị đe dọa". "Gates băn khoăn rằng phải chăng Microsoft đang đối mặt với một cuộc chiến không chỉ trong lĩnh vực tìm kiếm - bài báo viết - Một bức thư điện tử mà ông gửi đi đã viết: Chúng ta phải theo dõi sát Google".

Sự vượt lên của Google và việc sút giảm vai trò của những sản phẩm cũng như các phần mềm khác của Microsoft không còn là một cái gì đó xa vời trong tương lai mà đang bắt đầu trở thành một thực tế. Sự tự tin có thể thấy rõ trên khuôn mặt Schmidt khi ông đứng trước sinh viên ở Seattle, bởi vì ông biết cổ phiếu của Google lúc này đã vượt quá 300 USD. Schmidt nói với sinh viên rằng họ không phải muốn tiêu diệt các đối thủ giống như những kẻ trục lợi được miêu tả trong các vụ kiện tụng rùm beng chống lại Gates và Tập đoàn Microsoft. Schmidt thích nói điều tự hào rằng: Google không có kẻ thù nào cả!

Năm 2005 trôi qua, Bill Gates và Tập đoàn Microsoft chuẩn bị phát động một đợt tấn công quan trọng mới để chống lại sự phát triển quá dễ dàng, đà tăng trưởng và cả sự thành công của Google. Lãnh đạo công ty đã đặc biệt thận trọng trong việc chọn mục tiêu của họ. Họ đã nghĩ đến rất nhiều khu vực, và có lẽ không có một tân chiến trường nào quan trọng hơn ở Trung Quốc - đất nước có hơn 100 triệu người sử dụng Internet.

Hội chứng Trung Quốc

Microsoft đã lập căn cứ ở Trung Quốc với gần 1.000 công nhân, còn Google muốn thiết lập phát triển sản phẩm của riêng họ và một trung tâm nghiên cứu tại Trung Quốc. Những năm gần đây, Microsoft đã cố gắng ngăn chặn đà tăng trưởng phạm vi toàn cầu của Google bằng cách đưa ra những sản phẩm mới của mình, chính hành động này đã làm họ

bị vấp ngã. Google dường như đang được mọi người nhắc đến trong lĩnh vực ứng dụng khoa học kỹ thuật, dấu hiệu đó đã khiến Microsoft bị đẩy lùi lại phía sau trong một trận chiến cổ phiếu - trí tuệ. Ở Phố Wall, Microsoft cũng chẳng khấm khá gì hơn, họ đã không thể làm cho giá cổ phiếu của mình chuyển dịch cũng như gây tiếng vang, tất cả những điều đó đã dọn đường cho sự phát triển của Google. Thật ra Microsoft vẫn được hưởng những lợi thế vô cùng to lớn: giá trị thị trường cổ phiếu là 275 tỉ USD - giá trị gấp ba lần so với Google. Công ty này vẫn có ảnh hưởng và thu nhập định kỳ từ doanh thu của hàng triệu máy tính cá nhân đã tải về máy của họ hệ thống quản lý Windows, và một loạt các chương trình văn phòng, trong đó có cả Microsoft Word.

Mục đích chính của Microsoft là ngăn chặn nguồn nhân tài tới Google và làm giảm uy tín của nó trên thị trường, bắt đầu từ thị trường mới của Google là Trung Quốc. Bill Gates đã triệu tập một ủy ban trong nội bộ Microsoft, tập trung bàn cách thức cạnh tranh với Google. Ủy ban này đã trình lên ban quản trị công ty một hồ sơ tóm lược "Thách thức mang tên Google". Gần đây, mỗi ngày trong số hàng nghìn hồ sơ xin việc gửi vào Google có rất nhiều hồ sơ của các kỹ sư từ Microsoft. Tồi tệ hơn, Google đã thuê các tiến sĩ của một số trường đại học hàng đầu của Mỹ và ngay cả các giáo sư Trường đại học Washington do Microsoft tài trợ. Vào mùa xuân và mùa hè năm 2005, Google đã đẩy mạnh tiến độ tuyển dụng người của họ, kết nạp thêm hơn 700 nhân viên chỉ trong vòng ba tháng. Với sự nỗ lực tuyển dụng của Larry Page, tổng số nhân viên của Google đã tăng lên đến 4.183 người, gần gấp đôi so với trước đó một năm. Công ty đã mở rộng thêm các chi nhánh văn phòng trên khắp thế giới, từ châu Âu đến Nam Mỹ, châu Á, Google đang có những bước tiến dài. Tiếp theo đó là Trung Quốc.

Hiện nay giá trị thị trường cổ phiếu của riêng Google đã hơn 80 tỉ USD, lớn hơn cả Amazon và eBay cộng lại. Năm 2005, năm đầu tiên sau khi phát hành cổ phiếu, Google đã có giá trị cao hơn cả công ty truyền thông lớn nhất thế giới Time Warner, cho dù cổ đông của công ty này trải rộng từ công ty điện ảnh Hollywood đến các kênh truyền hình, các tạp chí và cả American Online. Giá trị của nó còn cao hơn cả Hãng Disney, Hãng xe hơi Ford và General Motors, những công ty đã thiết lập danh tiếng cho các công ty Mỹ trên phạm vi toàn cầu. Giá trị thị trường của Google cao gấp 20 lần tờ New York Times và xấp xỉ gấp 10 lần giá trị của tờ Washington Post.



Robin Li (giữa) - giám đốc điều hành Baidu - cùng nhân viên vui mừng kết thúc ngày đầu tiên niêm yết trên thị trường chứng khoán NASDAQ 5-8-2005, làm tăng thêm giá trị cho Google

Tháng 8-2005, giữa cuộc cạnh tranh với Microsoft tại Trung Quốc, Google lại một lần nữa khiến Phố Wall phải kinh ngạc khi họ tổ chức lễ kỷ niệm một năm ngày công ty này đưa cổ phiếu của mình lên sàn chứng khoán: họ đã công bố sẽ cho phát hành 4 tỉ USD siêu cổ phiếu. Hàng tỉ USD trong số tiền đó sẽ dành cho việc đấu tranh chống lại sự cạnh tranh từ phía Microsoft và Yahoo! tại Mỹ và các nước lân cận. Sergey Brin và Larry Page, những nhà toán học đã trở thành những nhà tài phiệt, vào thời điểm Google phát hành cổ phiếu lần đầu năm 2004 đã trở thành những tỉ phú trẻ tuổi giàu có nhất nước Mỹ và hàng trăm thành viên khác của Google đã trở thành triệu phú. Những

chàng trai này được đưa vào danh sách 400 tỉ phú giàu nhất nước Mỹ của tạp chí Forbes ở vị trí thứ 43, với tài sản của mỗi người là 4 tỉ USD. Mùa hè năm 2005, khi mà giá cổ phiếu của họ tăng vọt lên đến hơn 300 USD thì mỗi một sáng lập viên đã sở hữu hơn 10 tỉ USD. Số tiền này được họ đầu tư vào Trung Quốc ngày một nhiều hơn.

Cuối hè 2005, thị trường Internet tại Trung Quốc trở nên sôi động. Yahoo! đã công bố là sẽ bỏ ra 1 tỉ USD để đầu tư vào Alibaba - một công ty Internet Trung Quốc hàng đầu. Nhưng Google rất lanh lẹ, đã có nhiều cách thức đa dạng để xâm nhập thị trường Internet Trung Quốc. Một trong những cách thức đó là Baidu.com. Năm 2004, Google đã trả giá 2,6% tiền đặt cọc vào công ty chuyên về tìm kiếm trên mạng đang thành công tại Trung Quốc này. Vào tháng 8-2005, Baidu.com đã phát hành cổ phiếu một cách công khai ở Phố Wall, tự quảng cáo là "Google của Trung Quốc". Trong ngày đầu tiên giao dịch, cổ phiếu Baidu tăng từ 27 USD lên 122 USD. Cổ phiếu quá nóng Baidu đã làm tăng thêm hàng triệu USD giá trị thị trường cho Google trên phạm vi toàn cầu. Google nhận định rằng việc Microsoft ngăn chặn họ ở Trung Quốc đã "phá sản".

Sergey Brin và Larry Page nói rằng khi còn là sinh viên Trường đại học Stanford, ở trong khu học xá mang tên Bill Gates, cả hai đều không nghĩ có ngày họ sẽ đấu với Microsoft như bây giờ. Với họ lúc ấy, cuộc đấu đó chỉ có trong truyện cổ tích.

Đừng nghĩ Google chỉ là tìm kiếm. Google đang thực hiện những dự án cho hiện tại và tương lai mà ít ai ngờ tới: cuộc chạy đua không gian và nghiên cứu di truyền học.

Google - Kỳ cuối: Định hướng tương lai



Google Earth "săm soi" bất cứ nơi nào trên hành tinh

Trong phòng giải lao ở cầu thang trung tâm dưới chân tòa nhà Google có một bảng trắng rất lớn, trên đó có các nét vẽ nhiều màu sắc thể hiện các dự án và công nghệ của công ty. Tấm bảng có nhan đề "Kế hoạch vĩ đại của Google".

Cuộc chạy đua không gian

Với các tính năng và sản phẩm mới mà Google không ngừng cung cấp cho người sử dụng trên khắp thế giới, dường như Google đã đẩy các đối thủ cạnh tranh vào một cuộc chạy đua không gian để xem ai có thể tích trữ được nhiều sản phẩm gây được sự chú ý nhất. Google không chỉ dẫn đầu trong cuộc chạy đua không gian khiến Microsoft và một số công ty phải chạy theo trong một số lĩnh vực, mà còn mở rộng vai trò tiên phong của mình trong lĩnh vực tìm kiếm chính và quảng cáo ở Mỹ, châu Âu và châu Á.

Google nỗ lực tiến lên vị trí số một khi đưa ra dịch vụ bản đồ vệ tinh và các công cụ định vị; công cụ tìm kiếm trong vùng; các cách cho người sử dụng máy tính lưu trữ các tìm kiếm cá nhân và sử dụng chúng; dịch vụ tìm kiếm video dựa trên việc sao chụp cận cảnh các chương trình truyền hình; tìm kiếm di động bằng điện thoại di động BlackBerry và các công cụ khác.

Để chứng tỏ trình độ công nghệ cao, công ty đã tung ra dịch vụ Google Earth. Dịch vụ này cho phép người sử dụng có thể ngồi thoải mái ngay tại chiếc máy tính để lướt tới bất cứ nơi nào trên hành tinh đã được Google thiết kế qua hình ảnh không gian ba chiều. Trong thời đại của các hiệu ứng đặc biệt về ảnh động và truyền hình, công cụ này đã đặt lại các ranh giới về tìm kiếm, nó biến người sử dụng máy vi tính trở thành những nhà khám phá.

Brin và Page rất hài lòng. Nhân viên của Google và cả gia đình họ cũng vậy, đặc biệt khi Brin và Page thuê hẳn một rạp chiếu bóng bên cạnh trong 24 giờ và mua vé cho tất cả mọi người xem bộ phim Chiến tranh giữa các vì sao đúng hôm bộ phim ra mắt khán giả. Với những sản phẩm và ứng dụng như vậy Google chắc chắn sẽ dễ dàng chiến thắng trong cuộc chạy đua không gian này.

Để đảm bảo Google luôn phát triển, tránh sự trì trệ và không bỏ lỡ cơ hội đạt mục tiêu, Brin, Page và Eric Schmidt phân chia công việc với tư cách là những người lãnh đạo dựa trên chức vụ công việc, hay nói cách khác, họ không áp dụng mô hình ban lãnh đạo ba người. Họ thường xuyên trao đổi với nhau nhưng cũng qui định về giới hạn cũng như vạch ra những trách nhiệm rõ ràng mà mỗi người phải thực hiện. Brin và Page giữ chức đồng chủ tịch và Schmidt giữ chức giám đốc điều hành, nhưng thực tế mỗi người kiểm soát các khu vực với chức năng khác nhau và cùng nhau chia sẻ trách nhiệm.

Cải thiện lại bộ não

Brin và Page từ lâu đã nung nấu tham vọng phát triển Google sang các lĩnh vực sinh học, di truyền học và các lĩnh vực khoa học như y khoa, công nghệ. Mục đích của họ là thông qua Google, quĩ từ thiện của công ty, và một pháp nhân khác có tên là Google.org, cung cấp thông tin nhằm đem lại một cuộc sống khỏe mạnh và lành mạnh hơn cho hàng triệu cá nhân và hàng triệu nhà khoa học thông qua việc ngăn chặn và chữa khỏi nhiều căn bệnh.



Mục tiêu Google 2020 là chinh phục tất cả các lĩnh vực: công nghệ sinh học, người máy, không gian...

"Có quá ít người trong ngành máy tính nhận thức được những thách thức về thông tin trong ngành sinh học và ứng dụng của ngành này trên thế giới. Chúng tôi có thể lưu trữ một khối lượng dữ liệu khổng lồ với chi phí rất thấp" - Brin nói.

Một trong những dự án gây nhiều hứng thú nhất của Google liên quan đến sinh học và nghiên cứu di truyền học mà có thể tạo nên những bước đột phá quan trọng trong ngành y khoa và khoa học. Qua sự nỗ lực này, Google có thể giúp thúc đẩy đến thời đại y khoa cá nhân hóa, thời đại mà nếu nắm bắt chính xác cấu trúc gen của một cá thể thì có thể giúp ích rất nhiều cho các bác sĩ và cố vấn sức khỏe trong điều trị và chăm sóc sức khỏe, hữu ích hơn việc dựa vào những thông số và các kết quả chẩn đoán để cung cấp thuốc và giới thiệu các biện pháp chữa trị. Những sự hiểu biết mới, những dược phẩm mới, một số loại thực phẩm nào là có ích và loại nào cần tránh được dựa trên những nghiên cứu gen đặc trưng của từng người là một trong những khả năng có thể trong tương lai.

Bác sĩ Alan E. Guttmacher, phó giám đốc Viện Nghiên cứu quốc gia Mỹ về gen người, nói rằng sự quan tâm của Google đối với di truyền học đặc biệt có ý nghĩa vì kho thông tin của nó giúp chúng ta tìm hiểu và xác định được những gen cụ thể và những bất thường trong di truyền học có thể là nguyên nhân gây bệnh. Ông nói: "Ngày nay các nhà nghiên cứu đã làm việc theo mô hình mới, đó là làm việc trên máy vi tính được kết nối với những cơ sở dữ liệu thông qua mạng Internet và làm việc theo mô hình không gian học thay thế mô hình làm việc trước kia khi các nhà khoa học phải làm việc trong những phòng thí nghiệm".

Vài năm trước, Google đã cùng hợp tác với Trường đại học Stanford cung cấp máy tính cho một dự án khoa học tập trung nghiên cứu về sự không cuộn protein (chất đạm). Quá trình cuộn protein là một trong những chiếc chìa khóa để mở cánh cửa ngành sinh vật học. Một số người tin rằng protein cuộn không đúng sẽ dẫn đến nhiều căn bệnh nguy hiểm, từ bệnh Alzheimer (bệnh mất trí nhớ) cho đến chứng bệnh Parkinson (bệnh mãn tính về hệ thần kinh làm cho các cơ bị run và yếu) và nhiều loại bệnh ung thư.

Dự án Trường Stanford đã tận dụng thời gian không sử dụng của những máy tính cá nhân của các cá nhân tình nguyện cũng như các tổ chức tình nguyện như Google - công ty đã đồng ý cung cấp điện toán công suất lớn nhằm tăng cường sức mạnh máy tính đóng góp to lớn vào việc thúc đẩy quá trình cuộn protein trên môi trường ba chiều.

Một trong những cải tiến mà Brin và Page muốn chứng kiến Google và các công ty khác đạt được trong tương lai đó là các sản phẩm có giá rẻ, tiêu thụ năng lượng sạch không gây ô nhiễm môi trường. Nguồn năng lượng này giống như năng lượng mặt trời vậy. Đối với Page thì đây là một lĩnh vực nghiên cứu quan trọng, trong nhiều năm qua anh đã tập trung tìm hiểu lượng điện lực khổng lồ được cung cấp cho mạng lưới hàng trăm ngàn chiếc máy tính của Google.

Page cũng nhìn trước thấy việc tham gia của Google và bản thân anh vào sự nghiệp giảm đói nghèo thông qua kinh doanh và hoạt động từ thiện. Page đặc biệt quan tâm đến những chương trình cung cấp khoản vốn cho những quốc gia đang phát triển. "Đó là một công việc kinh doanh đầy trách nhiệm - Page nói - Tôi tin rằng vấn đề xóa đói giảm nghèo là việc chúng ta cần làm. Về việc này thì Bono thật sự giỏi hơn tôi nhiều. Anh ấy đã từng nói rằng châu Phi không phải là một sự nghiệp mà một sự khẩn thiết".

Tham vọng của Brin và Page đôi khi là những ý tưởng điên rồ vượt quá giới hạn của Google. Bây giờ, mọi người trên khắp thế giới nhìn nhận Google và Internet là một, nhưng Brin và Page đoán trước được khả năng tiềm tàng của con người có thể làm cho công cụ tìm kiếm phát triển đến mức độ cao hơn.

"Tại sao chúng ta không cải thiện lại bộ não của chúng ta nhỉ?", Brin đã đòi hỏi. "Bạn muốn có nhiều năng lực tính toán. Trong tương lai, chúng tôi có thể đưa ra một phiên bản của Google để bạn có thể nối với não của bạn. Chúng tôi sẽ phải phát triển những phiên bản đặc sắc, nhưng rồi ngay lập tức bạn sẽ biết được tất cả những kiến thức có trên thế giới, điều ấy chắc hẳn rất là thú vị".

FINAL

REVIEWED
By Toan K Ly at 12:11 pm, 12/19/06